



édito

Les banques perdent leur assurance

La faillite de Lehman Brothers de septembre 2008 a été vécue comme un traumatisme.

Comment une des institutions financières de renommée mondiale, forte d'une expérience de plus de 150 ans, a pu sombrer en quelques heures ? Un jeu de dominos s'en est suivi, entraînant toute la planète financière dans ce naufrage.

Par manque de confiance, les établissements hésitent à s'entre prêter, les liquidités deviennent rares. Même si les plans de sauvetage se succèdent, il est encore difficile de sortir la tête de l'eau. **Combien de milliards « toxiques » sont encore dissimulés ?**

Bien sûr, cette crise affecte les économies et le moral des consommateurs. Les usagers des banques deviennent encore plus méfiants et vigilants. **Il nous faudra reconquérir la confiance des clients.**

Les plans de « compétitivité » et les fusions de banques s'accroissent, comme par exemple les Banques Populaires avec les Caisses d'Épargne. **QUID de l'emploi et des perspectives de carrière ?**

Dans ce marasme, LCL, tel un phœnix, renaît de ses cendres pour afficher d'excellents résultats 2008.

Au moins, **FO managers LCL vous dit bravo.** Car, malgré vos efforts et votre conscience professionnelle, la Direction a, une fois de plus, exclu les managers des mesures salariales collectives 2009. Et pourtant, comme les autres, ne subissez-vous pas la hausse des prix ?

FO managers LCL avait également, lors de la négociation salariale, revendiqué le statut **Cadre** pour tous les **Directeurs d'Agence**. Le D.A. n'est-il pas, selon la Direction, au cœur du dispositif ?

Managers de LCL, soutenez-vous, soutenez-nous.

Philippe KERNIVINEN
Délégué National FO LCL



*Désolé,
on a supprimé un poste de DGA...*

En bref...

Revoir pour attribuer plus de mesures salariales, « *cela n'est pas possible* » pour M. Christian Duillet, Directeur Général de LCL.

Pour M. Georges Pauget, Directeur Général de C.A.s.a., abandonner son bonus ou revoir le montant des dividendes, cela n'était pas possible non plus...

Pour FO managers LCL, rien n'est impossible, Il suffit de le vouloir

Blog Cadres : <http://focadreslcl.org> www.fo-lcl.fr
Délégation Nationale FO LCL - BC 315- 45
Tél : 01 42 95 12 05 Fax : 10 75 Lotus: FO_DSN

interview



Odile ANDRÉ

**Chargée de Mission
DR Bretagne**

Quel a été ton parcours à LCL ?

J'ai été embauchée à Brest en 1973 comme mécanographe.

Puis je me suis orientée vers le secteur commercial dans les années 80, d'abord en tant que guichetière, puis comme conseillère commerciale.

Après cela j'ai vraiment eu besoin de faire un « break ». De ce fait, je me suis retrouvée à l'équipe volante durant 18 mois.

La ligne RH m'a contactée en juin 2004. J'ai alors pris un poste de Conseiller Privé où je suis restée jusqu'en début 2007.

Lors de la réorganisation de la Banque Privée en 2007, mon poste a été supprimé.

Que s'est-il alors passé ?

J'ai été mutée une nouvelle fois à l'Equipe Volante. On ne m'a fait aucune autre proposition !

J'ai vécu cela véritablement comme un échec.

Quel a été ton ressenti ?

Aujourd'hui à LCL, lorsque l'on a besoin de compétences, on vient nous chercher et l'on est prêt à reconnaître notre savoir-faire.

Par contre lorsque l'on n'est plus dans le « moule », la Direction sait bien nous le faire comprendre !

Parfois, on est en droit de se demander d'ailleurs ce qu'est un cadre (intégré) à LCL ?

Comment as-tu rejoint FO LCL ?

J'ai adhéré à **FO LCL** en 1997. Le délégué du secteur passait régulièrement et j'appréciais beaucoup les idées proposées. Car à **FO LCL**, on défend les salariés, mais avec réalisme et pragmatisme, sans aucun a priori, ni préjugé.

Et actuellement ?

Je me suis beaucoup investie dans le travail syndical et la défense des salariés. Je siège en CHSCT, instance représentative très proche de la vie quotidienne des salariés.



Alain PICOT

**Directeur d'Agence
DdR Ile-de-France Sud**

Quel a été ton parcours à LCL ?

J'ai été embauché en 1988 en banlieue Nord. Puis assez rapidement, j'ai accédé au poste de conseiller commercial. J'ai ensuite gravi les échelons. En 2002, je suis devenu conseiller patrimonial sur Paris, et en 2005 j'ai pris le poste de D.A. à Paris-Place d'Alleray.

Comment vis-tu ce poste de Directeur d'agence ?

Je vis bien le rôle de manager, mais je regrette beaucoup le manque de moyens mis à notre disposition pour accomplir notre mission dans les meilleures conditions.

De plus, je crains que ce poste de Directeur d'agence n'évolue vers un rôle de courroie de transmission, sans être réellement impliqué dans les objectifs de l'entreprise.

Et pour ta carrière ?

Je n'ai aucune visibilité actuellement sur mon avenir et je n'ai aucune communication sur un plan de carrière.

interview

Pourquoi es-tu venu à FO LCL ?

J'ai eu l'occasion de rencontrer régulièrement de nombreux délégués **FO LCL** qui prêtaient une oreille attentive aux problèmes que les commerciaux et les managers rencontrent au jour le jour.

Incontestablement, **FO LCL** est une organisation syndicale, qui sait écouter. C'est aussi une force de proposition, et cela à tous les niveaux.

C'est ainsi que **FO LCL** suggère de nombreuses pistes d'amélioration des Conditions de Travail. Ce qui n'est pas antinomique avec le développement de LCL, bien au contraire.

FICHE DE CONFORMITE LCL

DR :	AGENCE :	
Vous disposez des effectifs suffisants pour la bonne marche de votre unité ?	OK	KO
Vous avez les moyens d'accompagner vos collaborateurs au quotidien ?	OK	KO
La formation chez LCL vous semble-t-elle adaptée pour répondre à vos attentes et à celles de vos collaborateurs ?	OK	KO
Vos objectifs vous semblent-ils réalistes ?	OK	KO
Vous donne-t-on les moyens de les réaliser ?	OK	KO
Vos entretiens avec votre hiérarchie et votre Gestionnaire RH vous permettent-ils d'avoir une bonne visibilité sur l'évolution de votre carrière ?	OK	KO
Vous réalisez votre mission dans de bonnes conditions en respectant les procédures (déontologie, sécurité, ...)	OK	KO

CONDITIONS NECESSAIRES

L'ensemble des réponses ci-dessus doivent être **OK** pour valider la fiche conformité.

**SI NON CONFORME,
LCL DOIT REVOIR SA COPIE .
QU'EN PENSEZ VOUS ?
INFORMEZ - NOUS !**



La crise a bon dos !

De nombreuses sociétés françaises et étrangères annoncent des plans de réduction des coûts incluant des suppressions de postes, des licenciements ou du chômage à temps partiel.

Question : Certaines entreprises ne profiteraient-elles pas de la crise économique actuelle pour se débarrasser d'effectifs ?

Le syndrome de la Solitude du Manager

Le matin, quand j'arrive au travail, je suis seul(e)... Toute la journée, je suis entre le marteau et l'enclume... Le midi, je suis seul(e), personne ne veut parler au manager... Je ne me sens pas secondé par ma hiérarchie... Je suis seul(e)... Beaucoup ne pensent qu'à ouvrir le parapluie ... Je suis seul(e)... Si j'ai besoin de rien, là je peux demander... Je quitte le travail le soir, seul(e)...

Ne restez plus seul(e)... **FO managers LCL** est là pour vous écouter, vous parler.

Témoignez, même de manière anonyme... **Mais ne restez plus SEUL(E)**

IN **FO** MANAGERS

OBJECTIFS COMMERCIAUX

ET RESPECT DES PROCEDURES

La Direction ne pousse-t-elle pas au « crime » en amenant certains salariés à « franchir la ligne jaune » ?

En effet, comment concilier :

- **le respect des procédures** de plus en plus lourdes et complexes (MIF, Vente Conseil, CTC, Entrée en relation, Fiche produit,...)
- **et la réussite d'objectifs commerciaux** imposés de manière unilatérale, ne prenant pas en compte les particularités locales du marché (population vieillissante, zones sinistrées, etc), la conjoncture (crise immobilière, ...), le régime de temps de travail ni les absences.

Que dire des actions ponctuelles qu'il faut réaliser le plus souvent par anticipation (ventes effectuées avant même la sortie des caractéristiques du produit et accord de l'AMF) !

FO managers LCL voit rouge car des objectifs imposés relèvent d'une politique basée sur le quantitatif. Nous sommes encore dans l'approche Produit (qui rend la clientèle verte de rage) au lieu de l'approche Client (vous avez dit Contrat de Reconnaissance ?).

Les procédures mises en place conduisent le salarié à être responsable de ses actes, ne l'oubliez pas. Pensez au client et à votre emploi avant les trophées...

Conclusion

Entre procédures et objectifs, **FO managers LCL** vous conseille de rester blanc, de prioriser le respect des procédures et de la clientèle. Franchir la ligne jaune peut vous conduire au pire et broyer du noir.



Employé de banque : une profession à risque

Le drame qui s'est produit à la BRED à Paris ne peut que nous alerter sur **les risques encourus par les salariés des banques en contact avec le public**. Une conseillère a été poignardée mortellement par un client mécontent alors qu'elle s'accordait une "pause-cigarette" sur le trottoir devant l'agence.

Les médias ont minimisé la portée de ce meurtre, le qualifiant "d'événement exceptionnel"....

Pour FO LCL, les agressions verbales ou comportementales et les incivilités sont malheureusement « monnaie courante » !

Pire, le phénomène va s'accroissant en raison du sous-effectif, de l'impossibilité pour les salariés de dialoguer avec les clients pour expliquer une décision prise à leur encontre puisque la durée des entretiens est désormais normalisée.

Un autre phénomène devient de plus en plus courant : l'agressivité croissante d'une catégorie de clientèle, celle à faibles ressources. **Cette clientèle devient de plus en plus vulnérable et fragile psychologiquement en raison de la crise économique.**

Et que dire de la perception à outrance de frais précipitant encore plus ces clients vers l'abîme ?!!!!

N'hésitez pas à compléter la fiche incivilité disponible dans PI@net et à contacter votre Délégué **FO LCL** le plus proche !

Bonus - Malus

Dès octobre dernier, **FO Groupe Casa** avait interpellé les dirigeants du groupe afin qu'ils renoncent à leurs bonus, à l'instar de la décision du Président de la Deutsche Bank. Nous avons obtenu un **NON** catégorique.

Mais sous la pression du gouvernement, les patrons des principales banques françaises ont **enfin** et non sans mal, dû renoncer à leurs **bonus**, enfin sous cette forme...

Soyez certains que vous, managers, si vous gériez aussi bien votre unité qu'eux leur groupe, vous seriez sous le coup de sanctions tel que blâme, licenciement...



Contacts Cadres

J.P. CONTIVAL	Midi	L. PICHODO	IDF Nord
A. KRAUSKOPFF	IDF Ouest	J. MONELLO	RAA
M. SOHET	Nord Ouest	J. DESCOURSIERES	Est
J.Y. HENRY	Siège	O. ANDRE	Ouest
E. DE TONNAC	Méditerranée	C. DUPUY	Sud-Ouest
A. PICOT	IDF Sud		